Comisión de
Legislación del Trabajo
S/C

Versión Taquigráfica N° 1245 de 2017

BANCO DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 10 de octubre de 2017

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Daniel Placeres.
MIEMBROS:	Señores Representantes Gerardo Amarilla, Ruben Bacigalupe, Gerardo Núñez y Luis Puig.
ASISTE:	Señor Representante Constante Mendiondo.
INVITADOS:	Por el Directorio del Banco de la República Oriental del Uruguay, señores Vicepresidente, doctor Leandro Francolino; Segunda Vicepresidenta, doctora Adriana Rodríguez; Gerente de Sucursales, Eduardo Barbot; Gerente de Relaciones Laborales, Gustavo Igarza, y Asesor en Comunicaciones, Leonardo Dieste.
SECRETARIO:	Señor Francisco J. Ortiz.
PROSECRETARIO:	Señor José Pedro Fasanello.

SEÑOR PRESIDENTE (Daniel Placeres).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Agradecemos la presencia de la delegación del directorio del Banco de la República Oriental del Uruguay integrada por el doctor Leandro Francolino, vicepresidente; la doctora Adriana Rodríguez, segunda vicepresidenta; el señor Eduardo Barbot, gerente de sucursales; el doctor Gustavo Igarza, gerente de relaciones laborales, y el economista Leonardo Dieste, asesor de comunicación.

Esta Comisión recibió al gremio del Banco de la República en una sesión de la cual les hemos enviado la versión taquigráfica. La idea es trabajar en base a algunas denuncias que realizaron con respecto al modelo o plan de negocios. Tal vez tengan algún tipo de reservas al respecto, pero si lo desean pueden explicarlo porque entendemos que se trata de un plan de negocios.

SEÑOR FRANCOLINO (Leandro).- Muchas gracias por la invitación.

Tal como dijo el presidente, tomamos conocimiento de la versión taquigráfica correspondiente a la comparecencia del sindicato el día 12 de setiembre pasado y, en función de ella y de algún otro elemento de juicio -en virtud del tiempo transcurrido desde esa fecha-, trajimos un punteo de temas para compartir con

ustedes, dar nuestro punto de vista y mostrar -con las reservas del caso o alguna confidencialidad relativamente limitada- los planes de acción del Banco en esta área, que es la de la dimensión física, de su red de sucursales.

En primer lugar, quisiera referirme a un par de apreciaciones que no me parecen menores que hizo el sindicato respecto a las que creo corresponde dar nuestra perspectiva, y que tienen que ver con una eventual represión o no permisión total del ejercicio de libertades sindicales. En la versión taquigráfica consta que el sindicato expresó que ejerció el derecho sindical de paro el día 21 de junio y el Banco intentó ejercer represión sindical al pedir que se identificara a determinados funcionarios que acataron esa medida. Eso no es cierto y no es lo que hizo el Banco. De hecho, tenemos una copia de una nota firmada por el presidente y por mí para dejarles. Lo que hizo el Banco fue pedir, a través de la jerarquías, la identificación de los funcionarios que cumplieron determinada medida para efectuar el descuento salarial correspondiente, como acontece y es propio de la dignidad moral que implica el ejercicio del derecho de huelga, que como todos sabemos tiene como correlato la pérdida de la contraprestación respectiva, que es el pago. Simplemente, el Banco solicitó a los gerentes de sucursales -en todo caso el gerente máximo de sucursales, Eduardo Barbot, lo podrá explicar mejor- la identificación de esos funcionarios para proceder al descuento correspondiente; nada más que eso.

En segundo término, el sindicato alegó que el directorio del Banco o las gerencias de las sucursales en determinado momento no les permitieron ejercer publicidad acerca de su actividad sindical. Eso tampoco es cierto. A partir de setiembre u octubre de 2016 tenemos una línea de trabajo según la cual no solamente permitimos que el sindicato se exprese a través de los mecanismos que entienda pertinentes y ejerza sus libertades sindicales, dentro de los límites de una empresa pública, sino que lo fomentamos. En esa línea, en cada una de las ciento treinta y una sucursales el directorio garantiza la existencia de una cartelera sindical para que se pueda comunicar lo que se entienda pertinente. Por tanto, el Banco recorrió las sucursales y pidió al sindicato que indicara aquellas en las que no había cartelera sindical a setiembre de 2016 y puso una a costo del Banco para que pudieran ejercer plenamente la libertad sindical correspondiente.

Esas eran las dos apreciaciones que quería hacer acerca de lo que aparece al comienzo de la versión taquigráfica que nos remitieron en la que el sector banca oficial perteneciente a AEBU nos imputaba esa -a nuestro criterio- tan injusta apreciación.

Por otro lado, parte de la comparecencia de la delegación de AEBU del día 12 de setiembre estuvo referida al plan de reorganización de la red física del Banco para el año 2017, que comunicamos el 9 junio de este año al sindicato. Ese día -hace más de tres meses y medio- el Banco convocó a la comisión paritaria -es decir al directorio del Banco y a la comisión representativa del sindicato-, en cumplimiento del convenio colectivo y de la ley de negociación colectiva aplicable para el sector público, para comunicarle cuál era el plan que involucraba sucursales para el resto del año 2017. El 9 de junio, el Banco comunicó el plan de sucursales para este año y a partir de esa fecha tomó el tema el consejo del sector banca oficial, es decir que el tema pasó de ser trabajado en la comisión paritaria a ser trabajado en el consejo, y a partir de allí se suscitaron una serie de reuniones bipartitas.

Después de una serie de cuatro o cinco reuniones bipartitas, luego del lapso de algo más de un mes, el sindicato activa la cláusula de paz, es decir, la cláusula de prevención de conflictos prevista en el artículo 25 del convenio colectivo vigente, a partir de la cual ninguna de las dos partes -tanto la administración como el sindicato- puede tomar medidas durante determinado plazo. Originalmente, el plazo previsto era de siete días, pero puede extenderse. Es un plazo previsto por el convenio colectivo a partir del cual debe negociarse en la Dirección Nacional de Trabajo y durante el cual no se pueden tomar acciones, es decir, no se puede avanzar en los planes de la administración ni en las medidas que entienda pertinente el sindicato. Ese proceso culminó después de seis ámbitos de negociación en los que participaron la OPP, el Ministerio de Economía y Finanzas, la Oficina Nacional del Servicio Civil y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Después de una costosa pero fructífera negociación entre las partes -el sindicato y el Banco de la República- se llegó a una propuesta de salida del preconflicto -no había un conflicto, porque este recién puede generarse a partir del cese del ámbito de negociación- pero, de acuerdo con los entendimientos del sindicato, esta necesitaba ser ratificada por una asamblea general de funcionarios del Banco de la República.

La asamblea, que tuvo lugar el 16 de setiembre pasado, rechazó la propuesta que había sido aprobada por el Banco y el Consejo del Sector Financiero Oficial. Entonces, el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

convocó nuevamente al ámbito de negociación y, en esa instancia, AEBU comunicó que la asamblea de funcionarios había rechazado la propuesta.

Para el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social el rechazo de una propuesta y la no presentación de otra implicaba, por lo menos, el *impasse* por un período determinado a la espera de que quien rechazó la propuesta efectuara una contrapropuesta o permitiera avanzar en algún otro sentido. Eso fue el 19 de setiembre pasado.

En el día de ayer recibimos una comunicación de parte del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social convocándonos a la Mesa Coordinadora Sindical de Entes en virtud de que AEBU llevó el tema a esa Mesa. En principio, estábamos convocados para la semana próxima, pero el Banco se dispensó de acompañarlos porque estamos convocados en esa misma fecha y a la misma hora por la Comisión de Hacienda de la Cámara de Senadores con el fin de trabajar temas similares. Entonces, nos comunicamos con el Ministerio para volver a agendarnos y, probablemente, la próxima semana nos estará convocando.

Esto es lo que queremos presentar en lo que tiene que ver con el plano estrictamente laboral.

En cuanto a los demás temas que también tocó el sindicato, hay algunos que no tienen que ver estrictamente con el plan propuesto por nosotros el 9 de junio. En esa fecha, el Banco propone un plan de readecuación y reorganización de su red física, y nada más. Cuando el sindicato activa la cláusula de prevención de conflictos y nos convoca al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, argumenta no solamente la discordancia con algunos de estos puntos sino que pone otros puntos sobre la mesa para debatir. Esos otros puntos tienen que ver con lo que ellos llaman proceso de tercerización y privatización de parte de la actividad del Banco, básicamente en dos sectores: el análisis del proceso del crédito y la red de corresponsalías. Sobre esos dos temas puntuales, en un acta del 1º de agosto de este año firmada en el Ministerio, el Banco y AEBU, se acordó crear un ámbito bipartito -ya no tripartito- para avanzar en todas las informaciones que el sindicato entienda necesario recibir. Hasta el día de hoy ese ámbito no se ha generado por ninguna de las dos partes.

La relación sindicato- banco tiene dos grandes órganos de relacionamiento. Uno es a través del Directorio con el Consejo del sector, y otro a través de la comisión paritaria; la representativa de AEBU banca oficial y los delegados del Directorio en el ámbito de la comisión paritaria. Con esa comisión tenemos diálogo permanente, siempre que se entienda oportuno. Cuando AEBU o nosotros lo disponemos, tenemos reunión de la comisión paritaria, que se integra de manera diferente al Consejo. Desde que asumimos -tanto el presidente, Jorge Polgar, como yo, que fue en junio de año pasado- hemos tenido reuniones permanentes con la comisión representativa del sindicato en la comisión paritaria, donde hemos debatido muchos asuntos y está sobre la mesa la información sobre muchos temas. Específicamente, este otro ámbito es reclamado por el Consejo para debatir determinados temas. El Banco está y siempre estuvo totalmente dispuesto -como lo hizo en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y como lo hace en cualquier ámbito que se disponga- a debatir con el sindicato, a confrontar informaciones y puntos de vista, y a llegar a los acuerdos que sean necesarios, tal como lo hemos hecho.

Si se me permite agregar una especie de nota al pie, voy a dejar un ejemplo de un acuerdo. El viernes pasado, la comisión representativa del sindicato de la banca oficial comunicó a todos los funcionarios del Banco la firma de un acta entre la comisión representativa del sindicato y el Directorio, que tiene cinco puntos en los cuales nos pusimos de acuerdo en términos significativos para el ejercicio de derechos funcionales realmente importantes. Hay cambios en el cómputo de horas extras, garantías en cuanto a la entrega del uniforme y unos cuantos reclamos que el sindicato permanentemente nos impetraba en la comisión paritaria y nosotros entendimos -reitero, después de reuniones con la comisión paritaria- que en algunos les asistía la razón. En función de eso, hace menos de quince días firmamos un acta, que el jueves pasado fue comunicada a todos los funcionarios. Digo esto para encuadrar la situación de relacionamiento del Banco de la República con el sindicato, es decir, del consejo y de la comisión representativa.

Si bien aún no se desarrolló el ámbito de debate, en forma bipartita, sobre tercerizaciones o privatizaciones -como les llaman-, específicamente sobre análisis de crédito y las corresponsalías nuestra gerenta general, la contadora Mariela Espino, compareció ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para explicar en qué consiste la participación de algunas empresas en el análisis de los balances de nuestros clientes dentro del proceso general de crédito. En esa misma reunión, la contadora Espino explicó las razones por las cuales desde hace más de seis años el Banco trabaja con corresponsales, como Redpagos o Abitab, que son administradores de redes de pago que admiten más de mil seiscientas o mil setecientas empresas cada uno.

Esto es, ante la denuncia del sindicato de que el Banco de la República no explica las razones por las cuales ha tomado determinadas decisiones de negocio, decimos que no solamente lo ha hecho en ámbitos bipartitos, mucho antes de la comisión paritaria y en procesos que tienen largo aliento, que no son de ahora sino que en algunos casos datan de cinco o seis años -como sucede con las corresponsalías y, a partir del año 2013, con la participación de empresas en el análisis de algunos balances- y, por si esto fuera poco, la gerenta general del Banco explicó en el ámbito tripartito del Ministerio de Trabajo, más justificadamente, cómo opera esto en los procesos generales del Banco.

Para dar nuestro punto de vista, vamos a hacer una presentación relativamente breve de estos dos casos, es decir de cómo opera el análisis del crédito, cuál es la participación de determinadas empresas en ese análisis y cómo operan las redes de cobranza. Si entiendo bien, esos son los dos puntos centrales de la exposición de AEBU en la comparecencia anterior.

Nuestro gerente de sucursales, señor Eduardo Barbot, va a explicar desde cuándo, cómo y a partir de qué fundamentos opera la participación de las redes de cobranza en determinados procesos del Banco.

SEÑOR BARBOT (Eduardo).- Soy responsable de los canales de atención del Banco, tanto de las sucursales como los canales digitales, autómatas y demás.

La relación del Banco con estas empresas data de los años 2003 o 2004, cuando, primero con Redpagos -Nummi S.A.- y luego con Abitab, se hicieron contrataciones para permitir que nuestros clientes pudieran hacer retiros en esas redes de cobranza. De manera que ya tenemos muchísimos años de contacto con estas empresas, así como con otra que aparece más adelante, Scanntech, con la cual hicimos convenios de contratación para retiro de efectivo en los locales en los que esa red de POS funciona, como supermercados, autoservicios y demás.

A partir del año 2013, cuando se crea la figura del corresponsal financiero y cambian las reglas de juego, el Banco toma la decisión de contratar la mayor cantidad posible de administradoras de corresponsales, a efectos de llegar cuanto antes a todo el país. Es conocido que nuestra red física está en ciento treinta lugares. Hay unas treinta sucursales en la zona metropolitana, y el resto desperdigadas por todo el país. Lamentablemente, no podemos cubrir, como deberíamos, todas las localidades, que son cientos.

El Banco entendió que con esta modalidad de corresponsalía, agregando el manejo de retiros y depósitos en efectivo, así como otros productos, podríamos satisfacer las necesidades de los ciudadanos que viven en localidades en las que no existe un banco y, en muchos casos, tampoco hay locales de Abitab o de Redpagos. Por eso, la intención es continuar realizando este tipo de acuerdos con otras empresas que han ido apareciendo. Actualmente, tenemos contratación de corresponsalía con el Correo uruguayo y con República Microfinanzas, y estamos trabajando con Urupago y Resonance para incorporarlos. Si aparecieran otras, analizaremos y resolveremos la posibilidad de acuerdos. Nuestra idea es abrir al mercado uruguayo la mayor cantidad de ventanillas. Hoy podemos decir que el Banco de la República tiene más de dos mil ventanillas en el país. Eso lo ha logrado a través de estos convenios, que están regulados y fiscalizados debidamente por el Banco Central.

Hoy, en nuestras recorridas por las localidades en las que nos han pedido o hemos concretado entrevistas con clientes, vecinos y autoridades, como respuesta a movilizaciones que han existido sobre la base de que el Banco se está achicando, hemos mostrado evidencia de que el Banco está llegando a lugares en los cuales antes no existía la posibilidad de que nuestros clientes pudieran operar. Últimamente, estuvimos en José Enrique Rodó. Allí dábamos información en cuanto a que la localidad del departamento de Soriano que más creció en términos de movimientos de clientes del Banco de la República fue Santa Catalina, por el solo hecho de tener dos corresponsales y de que los vecinos tienen acceso a internet y a celulares.

Esa es la historia de cómo comenzó la relación con estas empresas y cómo han ido evolucionando en el marco de la nueva figura del corresponsal bancario, dada la voluntad del Banco de la República de liderar el proceso de inclusión financiera en el país, buscando la manera más rápida para brindar acceso a los servicios financieros a toda la población, con buenos productos y al menor costo posible.

Es cuanto podemos decir con respecto al tema.

SEÑOR FRANCOLINO (Leandro).- Nuestra segunda vicepresidenta, la doctora Adriana Rodríguez, explicará cómo funciona el proceso de análisis del crédito, más específicamente, el proceso de análisis de los balances de algunos clientes del agro y otras empresas, que según AEBU hemos tercerizado.

SEÑORA RODRÍGUEZ (Adriana).- Me voy a presentar, porque tal vez muchos no me conocen. Como dicen por ahí, estoy puesta a dedo en el ejercicio de la segunda Vicepresidencia del Banco de la República. Soy funcionaria del Banco; tengo casi treinta y un años de carrera bancaria. Ingresé por concurso de oposición y méritos en el año 1986, con los ingresos a partir del advenimiento de la democracia en Uruguay. Estoy muy orgullosa de ser funcionaria bancaria y también estoy muy orgullosa de estar en la Dirección. Provengo del cuerpo técnico agropecuario. Ese es mi lugar de trabajo. Desde toda la vida, los técnicos del Banco tuvimos claro que éramos asesores en el proceso de crédito de los gerentes, que son quienes, en definitiva, toman las decisiones con respecto al crédito.

Cuando hablo de gerentes, me refiero a distintas etapas porque en el banco existen distintos niveles de facultades, y de esto Eduardo Barbot sabe mucho más que yo. De acuerdo al monto que se analiza, se recurre a los que tienen la facultad para resolver. A título de ejemplo, todos los créditos que superan US$ 1.200.000, necesariamente tienen que llegar al directorio del banco y vienen a Montevideo, pasando por todas las etapas del análisis colectivo, desde la sucursal donde sale hasta el directorio, que lo aprueba por las mayorías determinadas en cada caso. Todos los técnicos -los agrónomos, los veterinarios, los ingenieros, los arquitectos, los ingenieros industriales y los contadores del banco- somos parte de un proceso de crédito y cada uno hace su labor -reitero que entré hace treinta y un años a hacer esta labor y no es ninguna innovación- de asesoría técnica; esto proviene de principios de 1970. Esto va sumando elementos de análisis de los clientes para que los gerentes -que gestionan la cartera y los créditos- tomen sus decisiones. Los analistas son un eslabón de esa cadena de aportes técnicos para la decisión crediticia.

Los análisis de balance son importantes, pero constituyen una etapa más. Debo dejar claro que los contadores analistas -pueden ser gerentes que, además, son contadores pero su carrera es la bancaria y no la de análisis de crédito- son un eslabón más de la cadena que suman elementos muy importantes. Entonces, con esos elementos y otros, el gerente toma sus decisiones.

Hace muchísimos años que ningún gerente toma decisiones en ámbitos individuales. El señor gerente ya no otorga un crédito porque su análisis dice que tiene que ser otorgado. Desde hace unos cuantos años, los créditos son otorgados en ámbitos colectivos, por lo menos con dos firmas, pero siempre con las mayorías correspondientes en caso de que los montos fueran más altos. Con esto quiero desmitificar que un sector otorga créditos y que se haya privatizado eso; no es así. Es posible que se contraten etapas en el proceso del crédito, lo cual tampoco innova. El banco llegó a contratar técnicos abogados -lo saben los que son del interior-, escribanos o curiales; tiene experiencia en la materia y cuenta con procedimientos para hacerlo.

En determinadas etapas del trabajo bancario, hay cuellos de botella. A título de ejemplo, hay dos épocas en el año para cerrar los balances: los agropecuarios lo hacen el 30 de junio y los comerciantes el 31 de diciembre. Por norma, tienen cuatro meses para presentar toda la documentación al banco para hacer el análisis anual del crédito. Como el 31 de octubre vence el plazo, el 1º de noviembre es un cuello de botella para los analistas, que no podemos tener en cantidad para atender esas cuestiones. De esa forma, tendríamos durante el resto del año una cantidad de profesionales técnicos sin una tarea específica. Hace varios años se tomó la decisión de enviar a estudiar fuera de la institución los balances de montos pequeños; no hablo de los de las empresas importantes, que pueden mover la aguja de las decisiones bancarias. Ahora, creemos que puede cambiar en alguna medida porque en el proceso de crédito que estamos modificando se ha instaurado una metodología más parametrizada, atendiendo los reclamos de la burocracia. Digo esto porque cuando uno va a pedir US$ 10.000 debe presentar tres balances. Se piensa en mecanismos de otorgamiento de crédito más automáticos y parametrizados, sin la presentación de esos balances; esto aplica a determinados montos y particularidades.

Desde 2016, este directorio ha tomado algunas decisiones con respecto al cambio en la política de compras. Ello implica una instancia previa a los llamados tradicionales -como marcan las normas del país- que denominamos llamados a expresiones de interés. Antes de cualquier contratación se escriben los términos de referencia y las características, y se hace un llamado previo a expresiones de interés, es decir, a empresas que puedan estar interesadas en vender al banco determinados productos o servicios. Luego de ese sondeo de mercado -tuvimos la satisfacción de que se presentaran muchísimas empresas- se inician los procesos de

llamados de acuerdo al Tocaf. En el documento se mencionan tres empresas, pero puedo decir que en el último llamado se presentaron alrededor de siete. Se trató de un llamado abierto. Es un trabajo que tiene tendencia -por el proceso parametrizado de pequeños créditos- a disminuir su número de contrataciones.

SEÑOR BARBOT (Eduardo).- La figura del corresponsal bancario está regulada y, dentro de la normativa, no es posible que un banco le pida exclusividad. Si uno va a cualquiera de las agencias de estos corresponsales, verá una grilla en la que el Banco de la República es una más de las instituciones financieras para las que trabajan. Si el Banco de la República no contratara este canal, se estaría limitando en su negocio. Tendríamos una red de ciento treinta ventanillas, mientras que la competencia tendría las dos mil que hoy también tiene el Banco de la República. Estaríamos atendiendo a nuestros clientes en los ciento treinta lugares donde estamos instalados, pero no en los cientos y cientos de localidades donde estos corresponsales están ubicados.

SEÑOR FRANCOLINO (Leandro).- En la comparecencia anterior representantes del sindicato dijeron que esto era consecuencia de un plan de achique del Banco y de traspaso de las ganancias hacia las empresas financieras privadas. Eso claramente no es así, no solamente porque no coincide con lo que arrojan los números públicos que cualquiera puede consultar en el Banco Central, sino porque lo muestran los propios informes de la Comisión Técnica Asesora de AEBU, conformada por prestigiosos economistas que trabajan en el sindicato, quienes presentaron un informe público -también divulgado en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social- en el que se da cuenta de que la participación del Banco República en el mercado ha venido ascendiendo desde 2006 y de que no hay ningún retroceso. Por el contrario: es la misma o mayor. No hay ninguna incidencia causal entre trabajar con corresponsales en el interior con dos mil ventanillas de atención al público de 8 a 22 horas, y generar más rentabilidad a los bancos privados.

Tampoco hay ninguna relación causal -por el contrario; se demuestra a la inversa- entre que desde 2013 -año desde el cual el banco trabaja de esa manera- algunas empresas efectúen el análisis de balances de ciertos clientes y que las ganancias o los negocios del Banco estén siendo captados por la banca privada. Por el contrario: los números muestran la misma tendencia, o inclusive creciente, desde 2006.

En esta misma línea, voy a dar algunos números que son importantes.

Antes del ajuste por el tipo de cambio por inflación y por el IRAE, es decir, por impuestos, los balances arrojan una ganancia de US$ 167.000.000 para el Banco República. Según el sindicato, hubo una incidencia causal de estas tercerizaciones en la pérdida de ingresos. En 2015, el ingreso fue de US$ 133.000.000, es decir que las ganancias del Banco República aumentaron US$ 34.000.000 entre 2016 y 2015. En 2014, fue de US$ 124.700.000; en 2013, de US$ 133.000.000, en 2012 de US$ 145.000.000, en 2011 de US$ 156.000.000 y en 2010, de US$ 169.000.000.

Entre 2010 y 2016, el único año en que se tuvieron ganancias superiores -antes de los impuestos y de la inflación- fue en 2010: US$ 4.000.000 más. Parece bastante claro que no hay ninguna relación causal; no hay pérdida de ganancias del Banco en pos de la banca privada ni de los corresponsales.

Sobre ese tema, como bien explicaba el gerente de sucursales, los corresponsales cumplen una función vital para brindar una atención de calidad: ofrecer retiros y depósitos en cualquier momento del día entre las 8 o 9 horas y las 22 horas. El Banco República abre de 13 a 18 horas, y los retiros en la ventanilla pueden ser efectuados durante esas cinco horas. Es usual que la gente trabaje en ese horario, lo que dificulta ir al banco. En décadas pasadas uno tenía que tomarse el día para ir al banco; eso es impensable hoy. El Banco República -como todos- tiene un potente *home banking* para que desde la sesión de cada usuario pueda desarrollar la mayor cantidad posible -que es creciente- de operaciones. En esa misma línea trabaja con corresponsales.

El Uruguay mantiene una dosis importante de transacciones en efectivo; el cliente que desee manejarse con efectivo tiene la posibilidad de generar depósitos y retiros, no solamente por la red de cajeros, sino por corresponsales, en un horario mucho más ampliado que lo que el horario bancario permite. Si no tuviéramos la posibilidad de tener esta ventanilla, teniendo clientes cautivos, con una competencia creciente, sería un riesgo importante no ofrecerles este tipo de posibilidades transaccionales.

Si bien es cierto que las comisiones por ingreso de estos corresponsales pueden haber crecido en los últimos tiempos a partir de que el Banco comercia con ellos y de que les permite generar depósitos y retiros, en lo que es el corazón, el *core* del negocio de estas redes de pago, que es precisamente el cobro de facturas, el

Banco compite de una forma feroz a través de Multipagos que es el sitio del banco a partir del cual se pueden pagar las facturas que uno paga en las redes de cobranza. A partir de la generación de nuestro sitio Multipagos, las comisiones por cobro de facturas han generado -luego les puedo hacer llegar el número- una cifra ingentemente creciente en los últimos tiempos. Estoy hablando de comisiones que el Banco directamente le está sacando a sus competidores; me refiero a Redpagos y a Abitab. Lejos de generar ganancias para los agentes financieros privados, el Banco compite con ellos en el corazón de su negocio, que es el pago de las facturas.

Otra arista que el sindicato ha remarcado, legítimamente desde su punto de vista, es que podría estar cediendo parte de sus ganancias a los privados en el cambio de moneda. Desde hace dos o tres años tenemos cotizaciones diferenciales operando a través de *ebrou,* es decir, a través de la plataforma web del Banco. En ese sentido, los números también muestran un crecimiento exponencial de las transacciones en el cambio de pesos a dólares o viceversa por *ebrou* debido al incentivo de una mejor cotización que la que se obtendría tanto en el Banco como en un agente privado.

Digo esto porque los corresponsales Abitab y Redpagos no solamente operan como redes de pago, sino también como cambios.

Sobre el achique del Banco, lejos de achicarse, tiene un programa de obras para 2017. Vamos a dejar a la Comisión el cronograma, donde podrán ver cuál es el plan, agencia por agencia-, para 2016, 2017 y 2018. La inversión en obras de sucursales para 2017 va a ser de US$ 14.000.000. Parece ser que no hay correlación entre un banco que se achica y la inversión de US$ 14.375.000 en obras en sucursales.

En todas las sucursales del Banco en que se atiende de forma diferencial -es decir, donde se atiende dos o tres días por semana- se están colocando indefectiblemente dos cajeros en cada una.

La inversión no solamente está dirigida a obras físicas, de redimensión de las sucursales. Hay ciento treinta funcionarios nuevos que van a ingresar en 2017. La semana pasada le dimos la bienvenida a ciento veinte administrativos que van a trabajar directamente en la red de sucursales.

Se contrató a diez choferes. Parece que no es señal de achique contratar diez choferes para la logística del transporte del dinero, que consiste en transportar efectivo de un punto a otro del país, por ejemplo, de un tesoro a recargar cajeros. Parece ser que no hay una correlación entre una tercerización y la contratación de diez choferes.

Dentro de la propuesta que AEBU rechazó el 16 de setiembre estaba el compromiso del Banco de, al menos, efectuar un llamado para ciento cincuenta funcionarios en el año 2018. Esa es la propuesta que AEBU rechazó. El Banco se comprometía a incorporar, por lo menos a ciento cincuenta nuevos funcionarios en el año 2018. Entendemos que estos ciento cincuenta funcionarios podían generar, trabajando en determinadas áreas del Banco, un valor agregado importante para el ejercicio de la función bancaria. Parece ser que esa incorporación de ciento cincuenta funcionarios en 2018, ciento veinte en 2017 y ciento veinte en 2016, tampoco correlaciona con un banco al achique.

Entonces, ¿qué queda del banco al achique? Eso es lo que nos preguntamos nosotros. Parece ser que lo que queda es un poco de retórica y poca cosa más. Los números no muestran un achique del Banco; las obras no muestran un achique del Banco; la dotación de funcionarios no muestra un achique del Banco. Entonces, el enunciado de una planificación racional, derivada de un achique del Banco, realmente para nosotros es sumamente injustificada, esto es, no tiene premisas sólidas, con evidencia de ninguna clase, a partir de la cual efectuarse.

Por último, quiero hacer una apreciación de marcos conceptuales. El sindicato ha hablado -no solamente en este ámbito, sino públicamente- de privatización. El concepto más sencillo de privatización que uno puede encontrar simplemente *googléandolo*, por ejemplo en Wikipedia o en cualquier sitio semejante, da cuenta de procesos económicos mediante los cuales actividades empresariales se transfieren del sector público al sector privado, es decir, desde el Estado hacia agentes económicos privados.

En el caso del Banco de la República, no hay ninguna actividad ni ninguna parte de la empresa que sea traspasada del sector público al sector privado. Ni siquiera hay un fenómeno de tercerización, es decir, de actividades que antes eran desarrolladas por el Banco y que ahora son desarrolladas por privados, como sí

pasó con la limpieza o con la seguridad hace años, y como no pasó con la logística del dinero. Como estamos diciendo, el Banco mantiene la gestión propia de la logística del efectivo. Entonces, ni siquiera es un proceso de tercerización de determinadas actividades, sino que algunos procesos, dentro de algunas actividades, como el análisis de los balances de algunos clientes en algunos créditos, son efectuadas por empresas privadas, de la misma manera que el Banco ha hecho durante al menos cuarenta años con la gestión, por ejemplo, de los juicios en los cuales es acreedor contra empresas o personas en el interior del país. Por lo tanto, se desmonta también cualquier atisbo de privatización o de tercerización en ninguno de estos sectores en el análisis del crédito ni en la participación con corresponsales en la apertura de mayores bocas de relacionamiento con el negocio ni en tecnología de la información, que nos quedaba para atrás.

AEBU hizo mención a que una parte neurálgica del negocio del Banco -que es el que tiene que ver con las tecnologías de la información- estaba privatizada en tres o cuatro empresas multinacionales. Es cierto que algunas empresas multinacionales trabajan en el Banco de la República desde hace decenas de años en la informática, como lo hacen por escala y por propiedad del *software* de *cores* bancarios, no solamente en el Banco, sino en cualquier otro banco de plaza, pero no solamente trabajan en el mantenimiento del *core* bancario del sistema de *software* central del banco, sino que trabajan dando soporte y desarrollo en algunos programas satélites.

A partir de eso y de la constatación -como explicó la doctora Rodríguez- de determinados procesos involucrados con la política de compras, el Banco gestionó desde hace un año una nueva política de compras, haciendo más eficiente y más transparente la gestión de recursos y realizando un rediseño del área de la estructura de tecnologías de la información para poder generar algunos de estos procesos, vinculados con la gestión de las TIC desde dentro del Banco. Esto es algo sumamente innovador en plaza, porque no es usual que las empresas tomen para sí determinados procesos que no son propios del ADN de la gestión bancaria, pero que en los momentos cruciales y de encrucijada en los que vive la industria financiera, necesariamente se indica que los bancos -por lo menos, el Banco de la República- deben empezar a gestionar. Así lo está gestionando y diseñando el Banco de la República y decidió, a partir del año próximo, impulsar determinados procesos de rediseño del área de TIC para gestionar, desde adentro, algunos procesos clave en la gestión de las tecnologías de la información.

SEÑOR AMARILLA (Gerardo).- Realmente, este es un tema que nos preocupa, no solamente desde el punto de vista laboral -que fue planteado en esta Comisión-, sino por el impacto que tiene en las pequeñas localidades, las medidas que ha tomado el Banco de la República en los últimos tiempos, que centralizan la actividad en los diferentes departamentos, perjudicando a las localidades menores. Los funcionarios de AEBU que estuvieron aquí cuestionaron y marcaron su posición contraria a las disposiciones del Banco que plantean reducción de tiempo o reducción de servicios.

Por lo que nosotros vimos -concretamente, en el seguimiento que hicimos de una localidad en particular del departamento de Rivera, que es la ciudad de Tranqueras- se dio un proceso en el cual primero empezaron a sacar algunos servicios de la sucursal que está allí, trasladándolos y obligando a las empresas importantes que hay en la zona a trasladar sus cuentas a Rivera. De alguna manera, ese proceso llevó luego a que, como hubo una reducción de clientes empresariales, se terminara justificando la reducción de atención en tiempo. Es una justificación que nunca entendimos, porque aparentemente los costos son los mismos y los funcionarios siguen trabajando en el Banco, pero los clientes, que a veces tienen que hacer trámites en la sucursal -no todos usan la plataforma informática porque no saben cómo usarla o no pueden hacerlo-, se ven frustrados o limitados en el acceso a los servicios de la sucursal o ven un aumento de costos cuando tienen que trasladarse a la ciudad de Rivera.

Por lo que hemos escuchado, esta situación -que se da, particularmente, en nuestro departamento de Rivera, en Tranqueras y en Minas de Corrales- cuenta con la disconformidad de los funcionarios y con cuestionamientos que hemos recibido de muchos clientes y de la comunidad en general. Se ve esta situación de una institución muy importante, asociada a esas localidades durante muchos años, con diferentes actividades necesarias para la sociedad, como una reducción de tiempo, como una salida programada, como un cierre a futuro, sintiéndose discriminada como localidad, ya que no ocurre lo mismo en todo el país ni en todas las zonas de nuestro departamento de Rivera. Es un tema que queríamos plantear. Lo dijimos cuando estuvieron los trabajadores y lo queremos decir frente a las autoridades del Banco: nosotros cuestionamos esta decisión que ha tomado el Banco de cierres por tiempo.

Nos parece que termina afectando hasta psicológicamente a la gente que vive en esas localidades y siendo una señal muy centralista de la gestión del Estado que favorece y facilita el proceso de centralización del país. En definitiva, la gente ve cómo estas localidades van quedando sin servicios y con limitación en la atención del Banco y de otras oficinas públicas. Ya lo hicieron UTE, Antel y OSE. Esto termina dando la señal de que para tener todos los servicios, aunque no se usen diariamente, hay que mudarse a la capital departamental o a la capital del país. Además, queremos consultar si estas medidas han supuesto una reducción de los costos del Banco. No vemos beneficios para la comunidad, para los clientes ni para los funcionarios, así que es bueno saber si el Banco los tuvo.

En cuanto a la red de cobranza privada, tengo entendido que tiene un costo, luego de determinados montos o de determinada cantidad de retiros. ¿Esto no perjudica a los usuarios? Además, se establece un límite para retirar dinero. Habría que considerar si esto no viola normas legales desde el punto de vista del acceso al sueldo. Si a una persona le depositan el día 10, no puede cobrar todo el sueldo ese mismo día; cuando son montos superiores a los límites establecidos por el Banco y por las agencias de cobranza, tienen que pasar dos o tres días para hacerse de todo el sueldo. ¿No han considerado el perjuicio que esto implica para los usuarios?

SEÑOR PUIG (Luis).- El día de la comparecencia de AEBU, varios legisladores planteamos la necesidad de invitar al directorio para tener su versión sobre algunos temas que para nosotros son de fundamental importancia, por ejemplo, lo que tiene que ver con las libertades sindicales o la defensa de las empresas públicas que ha hecho el pueblo uruguayo, enfrentando las privatizaciones. Nos pareció importante tener la versión del directorio en torno a los planteos que ha hecho el sindicato sobre estos procesos de privatización y de tercerizaciones del Banco de la República y las denuncias sobre represión antisindical.

Reconozco lo concreto de la respuesta del directorio en cuanto a los diferentes temas planteados. Cuando vienen delegaciones, ya sea del sector privado como de directorios de empresas del Estado, es importante que aborden la problemática planteada por los trabajadores, porque esta es la Comisión de Legislación del Trabajo y uno de los aspectos que aborda es el de las relaciones laborales. El análisis que han realizado me parece muy bueno, lo que no quiere decir que lo comparta en su totalidad. Es un informe serio que da una visión distinta a la que se venía planteando.

Me preocupó fundamentalmente el primer tema que explicó AEBU, que fue la represión antisindical. Está claro que ningún sindicato de este país reivindica que no se descuenten las horas de paro. La larga historia del movimiento obrero uruguayo ha llevado a enfrentar situaciones muy difíciles; no creo que esté en el ánimo de los dirigentes de AEBU banca oficial reclamar que no se descuente cuando se realizan medidas de lucha.

Lo que planteaban los trabajadores es otra cosa: que cuando se citó a los gerentes afiliados para plantearles la forma en que habían llevado adelante el paro, hubo una injerencia en la actividad sindical. Ellos lo interpretaron así cuando se exigió la nómina de funcionarios que paraban, pero en ningún momento plantearon un reclamo por el descuento de las horas de paro. El movimiento obrero uruguayo tiene clara esa situación.

Las cifras que se plantean constituyen una versión distinta en lo que se ha conocido como el achique del Banco, ya sea en materia de ganancias a lo largo de los años, como de inversiones proyectadas.

Se decía que la propuesta del Banco de la República, que fue rechazada por el sindicato, planteaba la incorporación de doscientos cincuenta nuevos funcionarios para el año próximo. Rechazar la propuesta de una patronal o de un directorio está dentro de las potestades de cualquier organización sindical. ¿Esto implica que el directorio del Banco abandone la propuesta del ingreso de esos doscientos cincuenta trabajadores para el año 2018?

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos a la dirección del Banco, que concurrió con un buen colectivo y que abordó distintos aspectos respecto a las obras y las ganancias del Banco.

Como Comisión, nos ponemos a disposición para hacer de puente, más allá de que no podemos sustituir los ámbitos de negociación. Hemos logrado acercamientos entre gremios y direcciones que parecían muy difíciles. Siempre nos ponemos a disposición para ayudar, porque es de orden.

Me gustaría saber si ha habido concursos en este período y en qué niveles, si se presentaron funcionarios bancarios y cuántos fueron. Primero se hace un llamado interno y luego, si queda alguna vacante, se hace un llamado externo. En ese caso, podemos entrar en el tema de las capacitaciones para preparar al personal a fin de que pueda ascender dentro del Banco. Esta información nos ayudaría a interpretar mejor las situaciones internas.

SEÑOR BACIGALUPE (Ruben).- Las denuncias de represión sindical por parte del directorio surgen cuando AEBU resuelve hacer una campaña de recolección de firmas a efectos de poner a la población en conocimiento de la situación y en defensa de la banca oficial. Para ello, se coloca material sindical en los mostradores. El Banco emite un comunicado y una orden directa de retirar ese material. Queremos saber si esto es o no real, porque se contestó una parte, pero otra quedó pendiente.

También quisiera referirme a otro tema, aunque tal vez no puedan explicarlo ahora. Ustedes están hablando de una inversión de US$ 14.000.000 y, a grandes rasgos, querríamos saber cómo va a ser, porque una cosa es decir "nos agrandamos en US$ 14.000.000", pero quizás en algunos lugares se agranden y a otros no llegue esa inversión y tal vez se dé un achique como el que los diputados del interior estamos viendo. Para nosotros, achicar significa tener menos atención al público; a nuestro juicio, eso es achicar, pero quizás, estemos equivocados.

Yo soy diputado del departamento de San José, donde está la sucursal de Rafael Perazza, y hay una resolución, que no se ha hecho efectiva por parte del directorio, por la cual no abriría dos días a la semana; solamente estaría abierta tres días a la semana. Nosotros creemos que de esa manera -más allá de todo lo que se ha dicho aquí y de la preocupación de la población-, en esas localidades, el Banco pierde fundamentalmente un rol social. Entendemos que en los lugares donde se van a reducir los días de atención existen redes de cobranzas o de pagos y, obviamente, están los canales de e- BROU; sabemos que mucha gente está avanzando en su uso, pero en muchas de esas localidades eso demora mucho más en llegar que en los centros más poblados.

Además, hay zonas rurales importantes que a veces ni siquiera tienen conexión a internet durante todo el día. Por lo tanto, nos parece que por lo menos en estos lugares ese rol social que históricamente ha tenido el Banco de la República se va perdiendo. A la vez, la relación entre cliente y funcionario del Banco también se va a ir perdiendo; sabemos que quizás en el futuro no exista, pero nos parece que en estos lugares todavía se debería mantener por un plazo muy importante.

Esta es la reflexión que queríamos hacer, porque creo que ustedes saben que hay una preocupación en esos lugares más chicos y alejados, con más dificultades, y es bueno que ustedes, que son quienes toman las decisiones, sepan que, a veces, sería bueno entender a esas poblaciones. Creo que es necesario que nosotros, que en definitiva somos represente de la gente, traslademos estas inquietudes para que por lo menos sepan lo que está pasando en estas localidades.

SEÑOR MENDIONDO (Constante).- Como siempre, yo concurro a la Comisión y trato de escuchar a todos para conocer todas las miradas, pero me quedó alguna inquietud.

En nuestro departamento de Río Negro tenemos dos agencias, en San Javier y Nuevo Berlín, que pasaron a tener atención tres días a la semana. En ese sentido, tenemos una mirada diferente a alguna de las vertidas aquí porque, a partir de funcionarios del Banco, y con una intervención bastante importante, intentamos hacer un trabajo con la gente del lugar cuando se anunció esto. Yo no quiero teñir lo que voy a decir de mi pensamiento, pero primero, el Banco de la República dio las explicaciones a través de funcionarios de jerarquía y concurrió a Nuevo Berlín a hacer un taller para hablar de estos temas. Fueron solamente dos vecinos; creo que fueron más a escuchar al coro que llevó el Banco de la República que a la reunión. En San Javier, el tema ha pasado desapercibido. ¿Qué quiero decir con esto? Todos sabemos que hay un problema de pérdida de fuentes de trabajo que tiene que ver con la tecnología y la robótica. Se calcula que en nuestro departamento los servicios que tienen que ver con la agropecuaria tienen un ochenta por ciento de posibilidades de pérdida de empleo.

Obviamente, el sindicato del BROU tendrá que hacer su trabajo, pero no perdamos la perspectiva de lo que estamos hablando. A nuestras agencias las está cerrando la gente que no está yendo, porque con un celular utiliza el Banco de la República a cualquier hora. Debemos tener eso presente, porque si no, vamos a estar equivocándonos.

Yo soy diputado del oficialismo y a veces me siento arrinconado cuando nos hablan del aumento del gasto público. Sin embargo, cuando uno responsablemente quiere mantener los servicios que brinda el Estado, que lo hace bien, mejorarlos y potenciarlos, pero además, achicar algún gasto innecesario, también se nos aprieta y se nos corre por izquierda.

Entonces, quiero terminar diciendo que en nuestro departamento tenemos una experiencia que en los hechos ha demostrado que la única falencia que puede tener el Banco de la República -como le dije al presidente- es que previamente no haga -aunque sé que no está dentro de sus condiciones- una especie de audiencia con las poblaciones para explicarles por qué se toman determinadas actitudes y enseñarles a utilizar las alternativas.

Termino relatando una anécdota del pueblo de Sarandí de Navarro, donde la Suprema Corte de Justicia cerró un juzgado. El encargado del juzgado fue a hablar con el presidente de la Suprema Corte de Justicia y este le preguntó: "¿Cuántos trámites hizo el año pasado?". Había hecho tres trámites. Digo esto, porque hay temas para los que no se difunden las alternativas. Me tocó ser presidente de mi sindicato cuando los servicios de seguridad y limpieza desaparecían y debimos pelear para que eso no sucediera, pero a veces, por no determinar bien dónde está el fondo de la cuestión, terminamos perdiendo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la visión del señor diputado porque la idea de la Comisión es intercambiar ideas en el debate. Tomamos el planteo realizado para que el Banco pueda ir a todas las localidades chicas como Tranqueras, Vichadero y todos los lugares en que se requiera su presencia para informar, porque me parece que eso está muy bien. A la vez, considero que la propia Comisión podría ir a esos lugares a difundir lo que informa el Banco y ser vocera del debate que se está dando.

SEÑOR FRANCOLINO (Leandro).- Por supuesto, vamos a responder cada una de las preguntas. Tenemos respuestas que a nuestro criterio parecen acordes y justificadas para cada una de estas apreciaciones, más allá de que, por supuesto, uno no es infalible y puede entender que muchos de estos temas admiten más de un punto de vista y son opinables.

El Banco no va a cerrar ninguna sucursal en el interior. Eso lo hemos dicho hasta el cansancio; se ha expresado públicamente y en especial frente al sindicato.

SEÑOR AMARILLA (Gerardo).- La sucursal de la microbanca de La Paz, que fue inaugurada hace aproximadamente siete años en la ciudad de Rivera, acaba de ser cerrada hace un par de meses. Cerraron la oficina y quedaron los cajeros.

SEÑOR FANCOLINO (Lendro).- El gerente Eduardo Barbot podrá explicar cuál es el funcionamiento de la microbanca; en realidad, es una DTA, pero esa es una jerga interna del Banco, por lo que prefiero que él se refiera al tema.

SEÑOR BARBOT (Eduardo).- A los efectos encarar varias de las cuestiones a las que se hizo referencia aquí, me parece bueno aclarar el marco en el que se están dando este tipo de situaciones o avances del Banco en su plan año a año. Esto fue diseñado en 2014. Cada cinco años el Banco hace un plan quinquenal y en el marco del negocio, el mercado, el avance tecnológico y la realidad de la competencia, toma decisiones. El Banco en 2014 definió focalizar todo lo que es transaccional en canales alternativos: automatizaciones, corresponsalías, canales digitales, y poner el capital más valioso que tiene el Banco, que son sus funcionarios, en la esencia del negocio bancario que es la intermediación o el acercamiento a las personas y a las empresas para poder dar un mejor servicio. Para eso debería transformar la tarea estricta de despachar operaciones a ser un ejecutivo que genera negocios y atiende las necesidades de los clientes.

En ese marco se tomaron herramientas que el banco tiene desde siempre, como la categorización de dependencias; siempre hubo distintas categorías de sucursales -es una herramienta de la década anterior- y también se conversó más de una vez con el sindicato bancario sobre ella. La microbanca tampoco es una herramienta desconocida; la primera fue en el año 2005. O sea, estamos en un escenario en el cual no hay novedades.

Dentro de la evolución hacia ese centro de negocios que queremos que lleven adelante los "sucursaleros" está transformar locales que antes eran de mostrador que despacha en *lobbies* de autómatas. Así como ocurrió en TATA Rivera, pasó en Montevideo Shopping, donde había mostradores en los cuales funcionarios del banco atendían determinadas tareas -generalmente de transaccionar con efectivo-, y hoy uno va a ese local y

lo único que ve son máquinas. Eso pasa en una cantidad de lugares, pero el banco no se retira; brinda igual o mayor cantidad de servicios en ese lugar a través de mecanismos más eficientes.

Cuando comienza a analizarse la situación de pequeñas dependencias en pequeñas localidades, donde cada vez más -como decía el señor diputado- la gente va menos y transacciona menos, uno se pregunta por qué. Porque se relaciona con el banco de lunes a domingos, en cualquier horario, a través de Internet, del celular, de corresponsales, en puestos de autogestión, en *lobbies* propios del banco o en centros comerciales. Lo que hace el banco es enfocar en aquello que definió en 2014, o sea, la esencia del negocio: lo que necesita la gente es que alguien la atienda, alguien la asesore, alguien le resuelva y la tecnología nos permite hacerlo de manera personal o a través de diferentes medios de comunicación, y crea la figura del ejecutivo con cartera asignada.

Para determinados clientes, ya no es el banco, ya no es la cara de los funcionarios del banco que los va a atender sino un ejecutivo asignado a esa empresa o determinada persona que tiene una relación muy fuerte, porque tiene muchos productos del banco; entonces, es más personalizado. Y en el interior, lo que buscamos es que el banco salga, que vaya al establecimiento, al taller, al comercio, no solamente a donde el banco tiene una sucursal, sino en todo el territorio nacional. Hoy, por ejemplo, funcionarios de Salto van a Constitución, a Belén; en el caso de Rivera, se fue a La Puente. Todos los meses, en el interior, tenemos dos o tres encuentros con centros comerciales, con asociaciones de jubilados, por ejemplo, en Sarandí, departamento de Florida.

Lo que necesitamos es que nuestros funcionarios no estén atados a un horario ni a una tarea manual, sino que usen sus capacidades cognitivas para generar el negocio y atender los requerimientos de la gente en el lugar donde el cliente elija que, cuando es un trabajador, es en determinado horario o, cuando es un empresario o productor, es en el lugar más cercano a su actividad.

En los casos concretos que se mencionaron de Tranqueras, Minas de Corrales, San Javier y Nuevo Berlín, hemos crecido en clientes, en cuentas, en volúmenes de captación y en una cantidad de cosas, sobre todo, vía web. Vamos a dejar estos datos para que sean incorporados a la versión taquigráfica.

En cuanto a la primera mención que se hizo, que fue Baltasar Brum, donde atendemos de esta manera desde 2014, los números son claros. Crecemos absolutamente en todo.

También tengo información sobre Tambores, otra localidad que siempre se ha presentado como un lugar que el banco está abandonando. Sin embargo, tenemos más cantidad de clientes, más cuentas, más cuentas de sueldos y pasividades, más préstamos de crédito social. Si el cliente dice que a través de la web puede conseguir una mejor cotización que la que le da el gerente; si a través de la web, puede colocar a un plazo fijo con una mejor tasa que la que le da la sucursal; si para sacar un préstamo de consumo, que se lo autoliquida en su casa, consigue mejores condiciones de plazo, de tasa, que yendo a sacar un número y hacer una fila en la sucursal del banco, lógicamente, la gente elije lo que más le conviene.

En ninguno de estos lugares estamos retirándonos definitivamente ni hemos bajado el servicio; los servicios y los productos del banco se ofrecen de la misma manera que se ofrecieron históricamente. La gran diferencia es que para tomar una resolución -como bien decía la señora vicepresidenta- no es posible -según las normativas del banco- que una persona, por sí, resuelva un crédito. Para eso hay comités y se hace de manera remota. Hoy tenemos las herramientas para hacerlo, inclusive, en comités virtuales donde los diferentes actores pueden estar en distintos lugares del país.

El otro día en Guichón un cliente me dijo: "A mí me llevaron la carpeta a Paysandú y no me avisaron". Le pregunté: "¿Se refiere a esa carpeta celeste, con los papeles? Me respondió que sí. Entonces, le dije: "Mire, no se la llevaron para Paysandú. La carpeta de los clientes, con los nuevos sistemas, desaparece, porque se digitaliza. Entonces, su carpeta la ve el funcionario de Guichón, la ve el funcionario de Paysandú, de Montevideo, donde esté el analista, donde esté el administrador de crédito". Eso es lo que nosotros tratamos de trasmitir a los clientes y por eso vamos a esos lugares.

Está bien que se reclame. Tenemos que ir de nuevo, pero lo hicimos: fuimos a San Javier, a Nuevo Berlín, a todos esos lugares. También hemos estado en San José y ahora vamos a ir a estas nuevas sucursales que se están planteando para revisar los horarios de atención, pero de ninguna manera estamos retaceando servicios. Es más: estamos profesionalizándonos para dar mejores servicios.

En el caso concreto de ese llamado a los gerentes que quedó como un acto de autoritarismo o reprimenda, no fue así. Hubo una medida concreta, un paro y, como siempre, el banco le pide a los gerentes que den la lista de quiénes se adhirieron. Pero, en los volantes que anunciaban la medida se decía que los gerentes no debían dar los nombres, es decir, que iban a hacer el paro pero no se les podía descontar. Esa fue la situación que se dio.

En ese momento, el banco no citó a los pocos gerentes que no comunicaron sino a todos. En esa reunión de gerentes, no se identificó a quién comunicó y a quién no; fue una reunión de carácter general y la gerencia general dijo: "Muchachos, como siempre ha pasado, cuando hay paro, hay que descontar y ustedes, como responsables del local, son lo que tienen que informar quiénes hicieron paro y quiénes no". Eso quedó allí como una cuestión de sentido común. Inclusive, estaba presente el Consejo de Banca Oficial; ellos pidieron participar y, por supuesto, se les dio el aval y se les consultó si había quedado alguna duda. Eso fue lo que ocurrió

SEÑOR PRESIDENTE.- Lamentablemente, nos queda poco tiempo.

El vicepresidente del Banco de la República informó que dejará algún material en la Comisión. Nos gustaría saber si en el caso de las localidades que ha mencionado -por ejemplo, Tranqueras-, tomando un período determinado, la participación creció o bajó.

SEÑOR BARBOT (Eduardo).- Esa información está en el material. En todos los casos, creció.

SEÑOR PRESIDENTE.- Esos datos son importantes, porque los números no mienten. Para nosotros, como actores políticos, esa información nos resulta muy útil a la hora de estar en comunicación con la ciudadanía, que permanentemente pregunta sobre el tema.

Nos gustaría que nos enviaran un informe contestando las preguntas que se hicieron en la Comisión con respecto a este tema y quedaron pendientes. Les pido disculpas por habernos atrasado. Lo cierto es que en minutos debemos concurrir a una sesión del plenario de la Cámara.

SEÑOR FRANCOLINO (Leandro).- Con todo gusto haremos llegar la información; ya habíamos anunciado que íbamos a dejarla. Capaz que es más práctico homogeneizar todos los datos.

Si me permiten, quiero referirme rápidamente a dos puntos.

En primer lugar, quiero reiterar que el Banco no cerrará ninguna sucursal, especialmente ninguna de las catorce sucursales que en el año 2016 pasaron a trabajar diferencialmente, ni las cinco que venían trabajando así. Insisto: ninguna de ellas cerrará de forma definitiva. Digo esto para transmitir tranquilidad a los ciudadanos que puedan sentirse perjudicados por la situación. Es entendible. Distinto es manejar una empresa y tomar decisiones al respecto. Pueden tener la tranquilidad de que el Banco no va a dejar de operar en esas localidades, por lo menos mientras este Directorio esté al frente.

En segundo término, quiero aclarar que operar en redes de pago no tiene ningún costo para el cliente. Desmiento tajantemente lo que se ha dicho al respecto. En todo caso, si hay costos, los asume la empresa. El Banco asume los costos de que un cliente retire o deposite a través de una red de pagos.

Es cierto que hay límites para operar en redes de pagos. Hay límites impuestos por la seguridad en la operación de las redes de pago, al igual que en un cajero. En los cajeros se puede operar por $ 30.000 o $ 40.000, dependiendo de la tarjeta de débito que cada uno maneje. En las redes de pago fueron subiendo los límites. Para depósitos, el límite es $ 100.000 y, para retiros, $ 10.000. Hay límites de seguridad relativos al manejo del efectivo que hacen que esos sean los límites. Además, hay contratos entre la empresa y el Banco en los que se acuerdan determinados máximos, que no dependen solamente de la voluntad del Banco sino de las variables de negociación.

En el día de ayer, en el suplemento *Economía y Mercado*, del diario *El País*, se publicó un artículo relativo a cuántos empleos estarán vigentes en diez años. Hoy ni siquiera sabemos cuáles serán el 65% de los empleos que en diez años estarán vigentes en el mercado laboral. A pesar de eso, los bancarios públicos tienen el empleo asegurado. Quiere decir que ninguna fuente de trabajo está en juego. Es más, si consideramos que hay puestos de trabajo que, tal vez, en el futuro, no sean propios de un banco, como el de cajero, por decir

algo, ello no implica -lo demuestra la historia; creemos que de acá a diez años la hipótesis se corroborará- siquiera una disminución en la plantilla de funcionarios, porque lo que se hace hoy y no se hará en 2027 probablemente estará balanceado con lo que no se hace hoy y sí tendremos que hacer en esa fecha. Los ciento cincuenta funcionarios que el señor diputado Puig mencionaba anteriormente, que nosotros manejamos como medida de negociación para la salida con AEBU, pensamos incorporarlos, en primera instancia, para operar en la red de sucursales. Eso implica un pasaje de funcionarios que hoy están en la red operando en el *back office* del Banco, en tareas que hoy no se hacen o se hacen con menos dotación, pero que en el futuro tendrán que hacerse con mayor dotación. Inclusive, habrá tareas nuevas que implicarán nuevos funcionarios con nuevas capacidades y adaptación al cambio.

Dejamos a la Comisión un dispositivo electrónico que contiene la memoria del Banco.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos su concurrencia a la Comisión. Quedamos a disposición para tender puentes a fin de buscar acercamientos con el gremio.

SEÑOR FRANCOLINO (Leandro).- En quince días tendremos una reunión en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muy bien. Nos mantenemos en contacto.

Se levanta la reunión.